

证券代码: 000001

证券简称: 平安银行

平安银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号:

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（投行会议）
参与单位名称及人员姓名	境内外投资者
时间	2023 年 5 月 9 日
地点	深圳
形式	电话会议
投资者关系活动主要内容介绍	介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问 1. 请问贵行在乡村振兴方面做了哪些工作？ 一季度，我行认真贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求，牢记金融工作政治性和人民性，持续加大实体经济支持力度，积极落实我行推出的支持实体经济“十五条”举措，从组织推动、资源配置、团队建设、风险政策等方面制定针对性措施，支持民营企业、中小微企业高质量发展，促进金融服务提质增效。 3月末，我行表内外授信总融资额50,575.74亿元，较上年末增长2.4%。单户授信1,000万元及以下不含票据融资的小微企业贷款累计户数107.74万户，其中贷款金额在100万元以下的户数占比86%，处于产业链最底端的小微企业主和个体工商户占绝对主体；贷款余额5,612.07亿元，较上年末增长6.2%，其中信用类普惠型小微企业贷款余额1,076.56亿元，占普惠型小微企业贷款余额的比例为19.2%。 普惠型小微企业贷款累计发放额1,230.55亿元，同比增长23.9%，新发放贷款加权平均利率较去年全年下降0.95个百分点，不良率控制在合理范围。我行持续支持民营企业发展，新增投放民营企业贷款客户占新增投放所有企业贷款客户达60%以上；2023年3月末，民营企业贷款余额较上年末增长3.3%，在企业贷款余额中的占比为74.1%。 2. 一季度贵行存款增长还不错，尤其是零售存款增长很强劲，具体是怎么实现的？成本率控制的情况如何？ 3月末，我行吸收存款本金余额34,692.38亿元，较上年末增长4.7%。吸收存款平均成本率2.20%，较去年同期上升15个基点，主要受外币市场利率上升等因素影响，外币存款成本率有所上升，同时我行不断加强存款成本管控，优化存款结构，人民币存款成本率较去年同期下降14个基点。 存款业务提升方面，零售业务秉持“规模增长、结构优化、基础夯实、成本管控”经营方针，存款业务实现较快增长。2023年3月末，我行个人存款余额11,266.14亿元，较上年末增长8.9%；一季度个人存款日均余额10,820.34亿元，较去年同期增长35.8%。代发

业务对存款的带动作用持续增强，2023年3月末，我行代发及批量业务客户带来的存款余额2,486.92亿元，较上年末增长10.6%。

对公存款方面，2023年3月末，企业存款余额23,426.24亿元，较上年末增长2.8%，一季度企业存款日均余额较去年同期增长2.4%。对公贷款方面，2023年3月末，企业贷款余额13,813.79亿元，较上年末增长7.8%。同时，通过深化综合金融业务合作带来的企业客户存款日均余额1,970.71亿元，其中活期存款日均余额占比44.7%。

3. 市场利率在不断下行，叠加重定价的影响，贵行净息差情况如何？如何展望全年趋势？

一季度，我行净息差2.63%，较去年同期下降17个基点，我行积极重塑资产负债经营，持续让利实体经济，不断优化资产负债结构，加大低风险业务和优质客群的信贷投放，净息差有所下降。具体来看：

我行发放贷款和垫款平均收益率5.79%，较去年同期下降31个基点。企业贷款平均收益率4.13%，较去年同期上升21个基点；个人贷款平均收益率7.07%，较去年同期下降52个基点，我行加大对低风险业务和优质客群的信贷投放，提升优质资产占比，重点经营优质客群，加强对普惠、消费等重点领域的政策支持，贯彻金融机构服务实体经济的政策导向，市场变化及结构调整导致个人贷款收益率有所下降。

吸收存款平均成本率2.20%，较去年同期上升15个基点，主要受外币市场利率上升等因素影响，外币存款成本率有所上升，同时我行不断加强存款成本管控，优化存款结构，人民币存款成本率较去年同期下降14个基点。

4. 经济各项指标还是不太乐观，请问贵行有没有观测到资产质量发生什么变化吗？信用减值损失在什么水平？

一季度，宏观经济复苏加快，但复苏区域、行业不平衡的情况仍较显著，部分企业和个人还款能力承压，银行资产质量管控仍面临挑战。我行响应国家战略，持续服务实体经济，大力支持民营和中小微企业发展，强化全面风险管理，资产质量保持平稳。

3月末，我行不良贷款率1.05%，与上年末持平；逾期贷款余额占比1.53%，较上年末下降0.03个百分点；逾期60天以上贷款偏离度及逾期90天以上贷款偏离度分别为0.84和0.71，较上年末分别上升0.01和0.02；拨备覆盖率290.40%，较上年末上升0.12个百分点，风险抵补能力保持良好。计提发放贷款和垫款信用减值损失130.74亿元，同比增长2.4%。

未来，我行将密切跟踪宏观形势变化，持续强化管控措施，保持良好的风险抵补水平，牢牢守住风险底线，确保资产质量可控。

5. 新银保团队一季度开门红表现非常靓丽，请问管理层对这块业务的全年目标是什么？

我行积极把握寿险市场及财富管理市场变革机遇，强化银保业务升级及队伍建设，持续打造一支懂保险的新财富队伍，为客户提供更加全面的综合金融资产配置服务；2023年3月末，新队伍在职人数超1,700人；一季度我行代理保险收入13.18亿元，同比增长83.8%；同时一线队伍保险配置能力有效提升，其中新队伍除带来保险产能贡献外，非保险营业收入已占新队伍整体营业收入超四成，逐步成

	为我行大财富管理战略落地的重要增长引擎。 6. 一季度零售三大尖刀产品的恢复情况如何？尤其是信用卡，有没有看到消费刷卡量的恢复？新一贷、汽融的需求有没有复苏迹象？ 我行持续强化零售信贷产品的数字化经营和综合化服务能力，提升产品竞争力及客户服务体验。3月末，个人贷款余额20,581.05亿元，较上年末增长0.5%。我行结合内外部经营环境变化，加大了抵押类贷款投放力度，强化基石类业务发展。2023年3月末，个人贷款中抵押类贷款占比55.7%，较上年末上升1.5个百分点，业务及客群结构不断优化。 其中信用卡受零售消费市场复苏缓慢及主动调整业务结构影响，3月末流通卡量6,865.21万张，较上年末下降0.5%；总交易金额7,307.25亿元；应收账款余额5,613.90亿元，较上年末下降3.0%；但通过精细化客群经营与场景生态双轮驱动，一季度信用卡新户首刷率同比上升6.2个百分点，信用卡线上消费占比同比上升10.5个百分点，信用卡循环及分期日均余额较去年同期增长3.4%，客户品质、消费结构及资产结构持续优化。 由于宏观经济仍然面临较多不确定因素，我行主动收紧了风险政策，2023年3月末，我行“新一贷”余额11,659.27亿元，较上年末下降4.9%。汽车金融贷款余额3,197.69亿元，受汽车市场消费需求不足及汽车金融市场竞争加剧的影响，较上年末下降0.4%；一季度汽车金融贷款新发放503.28亿元，其中新能源汽车贷款新发放70.45亿元，同比增长48.2%。 7. 平安银行一向以科技引领著称，请问具体科技投入对业务管理的哪些方面起到了赋能作用？ 赋能经营方面，零售业务建立以宫格矩阵为核心的客户分析画像，打造“AI大脑”智慧经营体系，并运用“随身银行”服务模式，实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营，一季度，“AI+T+Offline”模式上线超4,000个经营场景；对公数字口袋依托AI中台与营销中台，多方位强化客群经营体系建设，实现特定场景营销模型构建与商机转化，结合线上活动与权益体系，持续提升用户体验，3月末，生态交易用户数547.26万户，较上年末增长13.4%；“行e通”平台作为资金同业业务的载体，持续丰富产品货架，完善研究驱动的增值服务功能，提升投资者体验，“行e通”平台在售的优质公募基金产品达10,893款，较上年末增长14.6%。 赋能风险方面，智能化风控水平持续提升，3月末实现超70%的标准化业务秒级出账，房地产开发贷、经营性物业贷等重点领域的贷后风控实现线上网格化监控，并加强汽融、商票E贴等标准化产品的自动化贷后监控，大幅提升贷后管理工作效率。 赋能运营方面，我行着力打造体验佳、效率高、投产优的数字运营，建立数据驱动的账户风险管理机制，通过人机协作的模式、动态化的风险策略管理，对存在洗钱风险、电信诈骗的可疑账户实现精准管控，3月末风险账户自动化管控率达77%。 赋能管理方面，智慧合规打造业内首个合规治理网络管理系统，3月末已建网建格1.04万个，全行人员入网入格率达100%，压实机构合规主体责任，提升合规治理能力；智慧行政推出“易会”系统，全面提升会议管理效率和参会体验，3月末上线该系统的会议室覆盖
--	---

率达90%；智慧财务响应国家税务总局加大推广全面数字化电子发票的要求，借助光学字符识别（OCR）技术，实现数电票识别、归集、查验和勾选认证全流程线上化和自动化，3月末发票识别率达97%，发票处理效率较改造前提升约80%。

8. 贵行对公业务提出要经营两大生态，具体是哪两大？目前有哪些进展可以分享？

为提升客户服务水平，我行持续强化投行专业能力，升级债券和基金两大生态经营，以多元化、全周期优质金融服务支持实体经济发展。

利用平安集团综合金融资源，积极建设债券生态，实现“揽、做、销”一体化运营、市场化运作方式，更好地服务我行对公客户，服务实体经济。一季度，债券承销业务规模844.15亿元，品牌效应逐步显现。

同时积极经营私募基金生态，构建PE生态圈，和市场顶尖投资机构开展基金生态全景合作。此外，我行持续升级基金生态产品线，赋能基金生态客群成长。2023年一季度，基金生态并购及撮合交易规模352.57亿元。

9. 对公客群经营方面有没有新的进展可以分享？

我行对公业务紧跟国家发展战略，围绕服务实体经济，持续加大对先进制造业、专精特新、民营企业、中小微企业、乡村振兴、绿色金融、基础设施等领域的融资支持力度。顺应数字经济浪潮和现代化产业发展趋势，我行持续推进“数字化驱动的新型交易银行、行业化驱动的现代产业金融”两大赛道建设，始终坚持以客户为中心，从客户需求出发，通过长期深度经营，培育并做强一批中坚客群，夯实对公业务发展基础。

同时，我行发挥科技及综合金融优势，聚焦两大核心赛道，实现业务平稳增长。客群经营方面，2023年3月末，对公客户数64.23万户，较上年末增加2.64万户，增幅4.3%；对公开放银行服务企业客户59,325户，较上年末增长16.4%；数字口袋累计注册经营用户数1,480.04万户，较上年末增长11.3%。

10. 贵行“数字化驱动的新型交易银行”赛道具体采取了哪些举措？

我行基于不断升级优化的数字口袋、数字财资等数字化客户经营平台，依托“星云开放联盟”持续提升生态构建能力，充分发挥账户、交易、数据和开放优势，以及线上线下一体化经营体系势，围绕中小微客群需求持续创新、优化并输出优势产品和服务，不断升级交易银行商业模式，构建数字经济时代的差异化竞争优势，实现海量中小微客群的批量触达及深度经营，支持实体经济发展。

客户经营平台方面，数字口袋围绕企业用户需求建立全方位运营体系，为用户提供更开放、更智联、更多元的金融及非金融服务；数字财资平台通过标准化产品及定制化功能夯实中大型客户综合服务能力，并持续建设“小型化”功能套餐赋能中小微客群，为企业提供业、财、税一体化服务方案，助力企业数字化转型。

互联网支付结算方面，聚焦消费互联网、产业互联网及政府类平台三大客群，整合对公及零售支付结算产品，依托开放银行服务商合作模式，为平台及平台上串联的C端消费者、B端商户提供线上线下一体化、全交易场景的综合金融解决方案，支持平台经济规范健康持续发展。

	供应链金融方面，我行深入供应链场景及生态，运用“金融+科技”能力不断创新业务模式，优化金融服务体验。 票据一体化方面，将票据业务深度嵌入供应链生态。一方面，深化“票据+开放银行”模式创新，积极拓展票据经营生态圈；另一方面，持续打造“直贴+转贴”双轮驱动，提升交易能力及直转联动效能。 跨境金融方面，围绕企业跨境金融生态场景，聚焦企业跨境金融服务需求，积极支持实体经济发展。 11. 一季度交易收入是个低点，请问全年应该怎么展望？ 一季度，海外主要经济体继续加息对抗通胀压力，美欧银行业流动性冲击引发风险情绪共振，海外金融市场出现剧烈动荡。国内货币政策精准有力，适时降准，为实体经济复苏提供更多助力。在内外部多重因素的共同作用下，债券收益率中枢先升后降，总体波动较小；人民币兑美元汇率呈现双向波动态势。面对复杂多变的金融市场环境，我行密切关注国内外市场形势，加强分析研判，合理配置持仓组合，敏捷运用对冲策略，保障资产端的流动性与安全性，并积极助力提升市场流动性和交易执行效率。2023年一季度，我行债券交易量的市场份额为2.9%。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	2023年一季度业绩 PPT （请参见 bank.pingan.com 投资者关系-公司推介栏目）